

商学研究所報

2018年3月

資料：女性の起業を支援する女性起業家の事例

鹿住倫世

資料：女性の起業を支援する女性起業家の事例

鹿 住 倫 世
(専修大学 商学部)

Research Material : Cases on Women Entrepreneurs
Supporting Other Women Entrepreneurs

KAZUMI, Tomoyo

School of Commerce/Senshu University

資料：女性の起業を支援する女性起業家の事例

はじめに

本編は、起業を志す女性を支援することを事業としている女性起業家に対するインタビュー調査の成果をまとめたものである。

第三次安倍内閣では、「一億総活躍社会の実現」¹のため、女性が育児や介護をしながら、各自の能力やスキルを活かして働きつづけるための政策を、各省庁から提案するよう指示を出した。従来、男女共同参画社会の実現は内閣府が担当しており、その内容は主に雇用の場における女性の参画や地位の向上を目指すものであった。ITの発達・普及等により、新しい働き方として、被雇用者も含めて在宅で仕事を行うこと（テレワーク、在宅起業、在宅ワークなど）が広がりを見せており、また、働く場所や時間にとらわれず自由度の高いフリーランスといった働き方を選択する人も増えている。特に、家事や育児、介護を担う場合が多い女性は自宅外で長時間拘束されて働くことが難しく、そのためフリーランスなどの形態で、自宅を拠点に独立起業するという働き方が注目されている。

しかし、多くの女性は、自身の事業アイデアを明確に持っているわけではなく、また独立起業という働き方についても確たるイメージを持っているわけではない。学卒後、ほとんどの者が企業等に就職するが、結婚や出産で退職する女性も多く、就業経験はあってもビジネス知識やマネジメントスキルは低い。近年、中小企業庁を中心に創業・起業への支援は手厚く行われているが、支援機関が提供するセミナーやアドバイスは、独立起業に関心のある女性には、難しすぎて、ハードルが高すぎて、合わないという話をよく耳にする。女性の中にも高学歴で高い専門性とビジネススキルを持ち、規模の大きなビジネスを立ち上げる人もいる。こうした女性は、従来の（男性をメインターゲットとした）創業・起業支援策を使いこなすことができよう。そのため、特にビジネス経験に乏しい（主婦層の）女性をターゲットとした創業・起業支援策が求められているのである。

2016年度より、経済産業省経済社会政策室において「女性起業家等支援ネットワーク構

¹ 「一億総活躍社会の実現」に関する詳細は、首相官邸ホームページを参照のこと。
URL : <http://www.kantei.go.jp/jp/headline/ichikokusoukatsuyaku/> (2018年2月28日参照)

築事業」²が講じられている。この政策は、全国を10地域に分け、各地域の中核的機関を中心に女性の起業を支援する様々な主体（行政、支援機関、NPO法人、企業等）をつなぎ、動機付け段階から起業、事業発展段階までステージごとに適した女性起業支援プログラムを提案し、実施し、ベストプラクティスを共有することにより、あらゆる目的、事業内容、ステージの女性の起業を支援し、女性の活躍を促進することを目指している。迷いや戸惑いをもって、手探りで自分のやりたいことを見つけ、一步一步実現に近づいていく女性の起業に寄り添う支援が特徴の政策である。

本編で調査した女性起業家たちは、このような寄り添う支援を行っている女性たちである。同時に、彼女たち自身も起業家としてサステナビリティを確保しつつ、女性の起業支援という新たなビジネスを経営している。彼女たちの事業内容を詳細に分析することにより、ビジネス経験に乏しい女性に対する適切な起業支援の方策を明らかにするための基礎資料としたい。

なお、本編で調査にご協力いただいた株式会社ビズホープおよび株式会社ワタラクシアは、女性起業家等支援ネットワーク構築事業の一環として開催された「女性起業家支援コンテスト」（2018年1月11日開催）において、優秀事例として表彰された企業である。ビズホープ株式会社は伴走賞、地域賞を、株式会社ワタラクシアは連携賞、広域賞をそれぞれ受賞している。

1 株式会社ビズホープ 寺田 望氏

○インタビュー調査の概要

調査実施日時：2018年2月5日 13:00～15:00

インタビューー：株式会社ビズホープ 代表取締役 寺田 望氏

（支援している女性起業家3名も同席）

インタビュアー：鹿住倫世、村上明子（北海道大学大学院 研究員）

1.1 企業概要

資本金 300万円

² 「女性起業家等支援ネットワーク構築事業」の詳細は、経済産業省ホームページを参照のこと。
URL：<http://www.meti.go.jp/policy/economy/jinzai/joseikigyoka/index.html>（2018年2月28日参照）

設立 2015年5月

所在地 静岡県三島市

主な事業

- ・ 中小企業・個人事業向けの広報マーケティング支援
- ・ 商品・サービス企画、プロモーション
- ・ アウトソーシング受託、管理
- ・ 企業の広報担当者養成・研修

1.2 起業までのキャリア

株式会社ビズホープ代表取締役の寺田望氏は、1982年に沼津市に生まれ、大学卒業後に沼津市役所に就職した。水産海浜課に配属され、漁港や海岸の保安全管理や魚市場との水産業振興、地場産業である水産加工事業者との魚食普及事業などに4年間携わった。

その後、寺田氏はビジネスの現場に深く関わりたいと考え、実践的な企業支援ノウハウを学ぶため、2009年、富士市の公的産業支援施設を運営する民間コンサルティング会社に転職した。3年間勤務する間に、製造業からサービス業、農業など幅広い業種、かつ地元のお店企業から新規開業した女性起業家まで多様な企業の新規事業立ち上げ約6,000件に関わり、マスメディアへの広報PRやセミナーの企画などを担当した。

この民間コンサルティング会社を2012年3月に退職後、地域活性化の仕組みを学ぶため、「富士宮やきそば学会」に参画した。その関係で2012年7月にイタリアのローマで開催された日本の食文化紹介イベント「Isora del Giappone 2012」（主催：在イタリア日本大使館）への富士宮やきそばブース出展に際し、事務局を担当して現地へも同行した。

1.3 起業経緯

寺田氏は、第一子妊娠中に以前から知り合いだった水産会社の社長から新規事業の立ち上げを手伝ってほしいと声をかけられた。そこで、2013年1月に（個人事業）BIZHOPEを立ち上げ、コンサルタントとして企業の新規事業立ち上げや広報戦略支援に取り組むことにした。

2013年5月に第一子出産後も、自宅をオフィスとして仕事を続けた。子供ができたことで、「子供ができたので、仕事を辞めなくちゃいけない」という同じ立場の女性たちとのつながりができ、コンサルティングの仕事を手伝ってもらっていたら、次々にそういった女

性が集まってきた。寺田氏自身が子育てと起業の両立を模索する中で、同様に様々なスキルを持った女性たちも育児と仕事を両立することができるよう、拠点の必要性を感じるようになった。そこで、2014年10月に三島市に静岡県内初の女性起業家のための子連れOKシェアオフィスである「コトリスラボ」を開設した。オフィススペースは、地元企業である東洋技研株式会社が社会貢献事業の一環として有償で貸してくれた。

2015年5月、第二子妊娠中に、個人事業 BIZHOPE を株式会社Bizホープとして法人化した。この時も、子育て中、介護中でも仕事をしたいと考えている女性クリエイターの協力を得て仕事をしている。具体的には、地元企業の抱える課題に対して、依頼された内容に応じて最適のクリエイターの組み合わせで解決するような企画提案を行う。クリエイターはBizホープの社員ではなく、それぞれ独立した個人事業なので、基本的には在宅で仕事をしており、必要な時にラボで打ち合わせをし（子供の病気などで外出できない時はskypeを活用）、BizホープがSNSを活用して進捗管理を行う。つまり、株式会社Bizホープが企業から仕事を請負い、それを女性クリエイターたちに外注して実施し、Bizホープがとりまとめて企業に納品するという流れになっている。

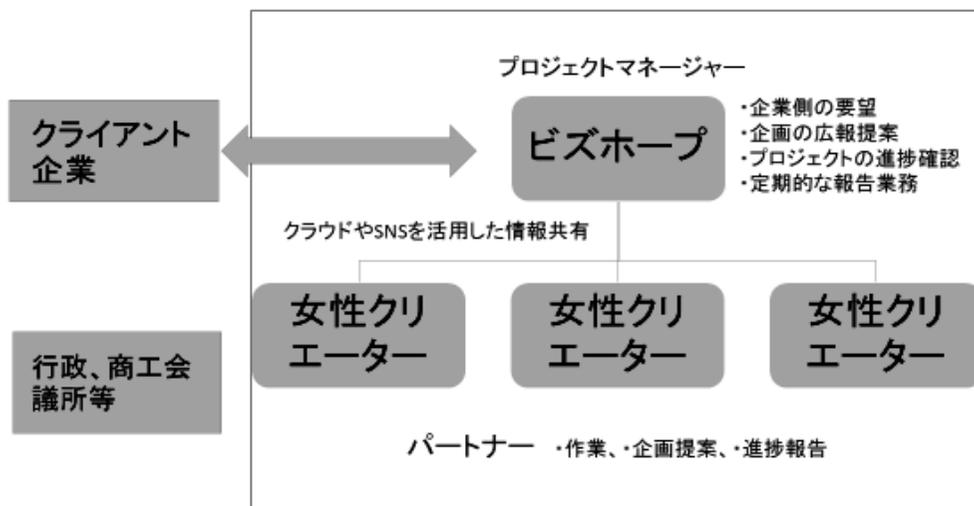


図1 株式会社Bizホープによるアウトソーシング事業の仕組み

1.4 起業時の課題と対応策

企業の新規事業の企画提案や広報、プロモーションの企画といった業務は、企画そのものだけでなく、コピーライティングやプレスリリース資料の作成、ウェブサイト制作、

イラスト作成、デザインなど、さまざまなスキルが必要となる。このようなさまざまなスキルを持った女性を集めるのが、起業における最初の課題であったと思われる。しかし、寺田氏によれば、高いスキルを持った女性を集めるのには、それほど苦労しなかったという。三島市は、東京から新幹線で約 40 分と近い距離にあり、大学進学や就職で東京に出ていた人が、結婚などを機に三島市近隣に戻ってきている。株式会社ビズホープ、コトリスラボを開設した 3 年前は、まだ地域内に専業主婦の人が多く、自宅でピアノ教室をやったり趣味で手作りしたものを販売する程度で、ビジネススキルを活用して仕事をしようという人は少なかった。そんな中で、「静岡県内初」という子連れで利用できるシェアオフィスであるコトリスラボを開設し、メディアで取り上げられたこともあって注目され、自然にビジネススキルを持ちつつも、育児や介護などで一旦仕事のブランク期を迎えた専業主婦の女性が集まってきたという。寺田氏が書いているブログや SNS を見たり、ワークショップや講演会で寺田氏の話聞いて連絡を取ってきた女性もいる。

もう一つ、起業時に直面する課題が顧客開拓である。寺田氏は、当初、民間企業に直接営業して仕事を受注するという方法を取っていなかった。一般的に、起業間もない企業は信頼性が低く、知人の紹介など何らかのつながりがないと仕事を獲得することは困難である。また、アウトソーシングを活用するとしても、女性が一人で経営する会社ということで、一定の評価を得るまでには時間がかかるであろう。そこで寺田氏は、市役所や支援機関に勤務していたときの人脈を活用し、商工会議所等の支援機関にアプローチして、地方ではまだ珍しい「広報」分野の専門家として認知してもらおうと共に、コトリスラボのメンバー紹介や可能性を啓蒙していった。日頃、地元の中小企業と接触のある経営指導員の紹介などを活用したのである。そうすることによって、信頼できる顧客企業を紹介してもらえるため、直接営業するより安心であり、同時に最初から顧客と対等なパートナーシップを築くことができた。

近年、女性の起業支援が各地で行われるようになってきたが、多くの場合、地方都市の中小企業支援団体（商工会議所や中小企業団体中央会など）は、まだ女性の起業に対して理解度が低く、否定的な態度を取ることもある。寺田氏は、市役所勤務経験や支援機関での経験値により、こうした団体や行政機関からの信頼のきっかけを得ることができ、さらに支援機関が不得手としていた販路開拓やメディアへの PR などの分野での実績を重ねつつ、ラボの女性クリエイターたちの生活者視点による柔軟な発想力と、企画からデザイン、web サイト、メディアリリースなど一貫して行える仕組みづくりを活用して事業を軌道に

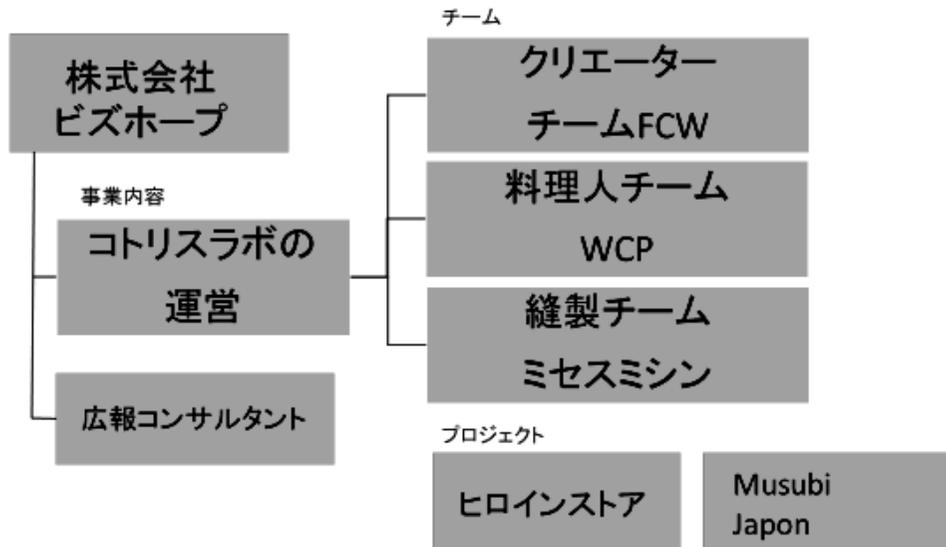
乗せた。寺田氏は、「決定権のある男性側が納得のいく説明を行うことは意識的に行っている。女性の立場や状況を訴えるだけではなく、男性に評価され、『コラボレーションできる』と思ってもらうことも重要」と述べている。実際、地元の三島商工会議所も最初は半信半疑の状態からスタートしたが、経営指導員経験者の専務理事が比較的若くて新しいことに熱心だったのと、指導員の方々も一緒に打ち合わせの場に同席してもらおう中で、次々に新しい価値を見出してくださり、コトリスラボとのコラボレーションも積極的に行ってくれた。理解が進めば、男性職員が多い商工会議所の方も、女性以上に女性のクリエイターの良いところを引き出してくれることも増え、地域の老舗商店から中堅ものづくり企業、新規就農者など様々なマッチングを後押ししてくれた。経営指導員等が第三者的な視点で女性の起業を理解してくれれば、女性の起業に対する支援が進み、女性の活動も一気に花開くという。

また、自社のプロモーション活動も重要である。行政や商工会議所との良好な関係を築き、潜在顧客である地元企業にも注目してもらうためには、知名度のアップが必要である。寺田氏は広報 PR の仕事をしていた関係で、自社のメディアへのアピールも積極的に行っている。2015年には「平成27年度男女共同参画に関する知事褒章」、「平成27年度全国商工会議所女性会連合会 第14回女性起業家大賞優秀賞（スタートアップ部門）」を受賞している。2016年11月には、テレビ東京の「ガイアの夜明け」で「女性のチームワークが地方を変える！」というテーマで取り上げられ放映された。2017年4月1日の日本経済新聞では、コトリスラボの活動が記事として紹介された。こうした受賞、主要メディアでの報道により、地元メディアでもたびたび取り上げられるようになり、全国の地方自治体や関係団体、老舗の中小企業や大手企業からの要請を受け、各地で女性グループへの講演や地域の女性支援の仕組みづくりへのサポートを行うようになった。

1.5 現在の業務

現在の株式会社ビズホープの業務は、図2のとおりである。

「クリエイターチーム FCW（フリーランス・クリエイター・ウーマン）」は、web デザイナーやグラフィックデザイナー、イラストレーター、映像ディレクターなどの女性クリエイターが60名以上登録している任意団体である。地域の企業や行政等から女性目線を活かした商品開発やプロモーションツールの開発を受注している。家事・育児の負担もあり、一人では受注しきれない大型案件を、プロジェクトごとに必要なスキルを持った女性クリ



(株式会社ビズホープ資料より筆者作成)

図2 株式会社ビズホープの現在のサービス一覧

エーターが共同で受注することによって、仕事を得るチャンスが広がる。また、メンバー同士で産休や子供の看病などをサポートしあえるのも魅力である。ビズホープは、企業から商品開発や広報活動の仕事を受託し、クリエイターチームFCWのメンバーから適宜チームビルディングをして事業を実施し、納品している。

「料理人チーム WCP (ウーマンズ・シェフ&パティシエ協会)」は、結婚や出産で仕事を離れることが多い女性シェフやパティシエが加盟する任意団体である。ビズホープが支援して「シークレット・パティシエ」として独立した平賀さんを中心に、企業や飲食店から女性向け商品やメニュー、レシピの開発・提案、大型のケータリング事業を請負っている。こちらも、ビズホープが商品開発等の仕事を受託し、料理人チーム WCP のメンバーが商品開発を行い、ビズホープが商品のプレスリリースなど広報戦略を担い、全体を取りまとめているほか、ビズホープが行政から受託した子育てママ向け復職セミナー交流会の際のケータリングなどで料理やパフォーマンスで華やかに演出してもらうことも多い。

さらに自主事業として、女性目線のギフトプロデュースサイトである「ヒロインストア」、フランスと日本の女性起業家を通じた事業交流を目指す「musubi Japon」事業を行っている。

「ヒロインストア」は、優れた目利き力と感性を持った女性クリエイターやコーディネーターが、地方の隠れた逸品や女性に喜ばれるギフトを発掘し、「物語のあるギフト」として

提案するサイトである。商品の見せ方やプロデュースによって、「どう売っていけばよいか
わからない」と悩んでいる製造業者や農家をサポートしている。

「musubi Japon」は、フランス人女性ビジネスパートナーとともに、フランスの目利き
女性起業家へのマーケティングリサーチや、フランスへの留学・研修プログラムのコーディネ
ーター、日本からフランスに進出したい企業のサポート、地元三島市とフランスとの交流
促進などを行っている。

なお、現在、コトリスラボの会員は約 60 人となっている。会員は、主に子育て、介護中
の女性フリーランスクリエイターである。基本的に、既存会員の紹介で入会しており、入
会金は 5,000 円となっている。会員の紹介ということで、すでに各分野のスキルを有して
いる者を集めることができるし、5,000 円の入会金をいただくことで、仕事に対する本気
度を確認している。



図3 コトリスラボ 大会議室



図4 コトリスラボ 小会議室



図5 コトリスラボ シェアオフィス

1.6 女性の起業支援における気づき

株式会社ビズホープの寺田氏がこれまで行ってきた女性の起業支援事例は多数あるが、インタビュー調査時に話を聞くことができた4名の女性の事例について紹介する。

<シークレット・パティシエ 平賀亜紀さん>

東京都内の一つ星レストランなどで、パティシエとして15年間働いた経験がある平賀さんは、出産を機に地元の沼津市に戻り、自宅でお菓子教室を開催したりオーダーメイドのお菓子を作る仕事をしていました。しかし、家庭の事情でお店を持たない形でさらに収益を上げたいと考え、ビズホープの寺田氏に相談した。

寺田氏のアドバイスは、個人向けではなく BtoB の事業にシフトしてはどうかというものであった。例えば、女性客を増やしたいが女性に好まれるスイーツのメニューが弱い店に新しいスイーツを提案するとか、食材の廃棄率を少なくするためのメニュー提案などが考えられる。寺田氏は、支援機関と連携して、平賀さんが提供できる新たなサービスをPRした。その結果、女性客を呼びたい居酒屋やカフェ、専門学校などから引き合いが来た。実際に地元の居酒屋に女性やファミリー向けのスイーツメニューを提案し、夜だけでなく昼間の来店客数を大きく伸ばした店の事例がメディアでも紹介され、認知度がアップした。

さらに結婚・出産で退職している女性料理人同士のチーム（日本ウーマンズ・シェフ&パティシエ協会）を組織して助け合う体制を作り、大型ケータリングの受注などにも発展している。

<はなばん 貫名華子さん>

貫名さんは、以前パン屋に勤務していたが、結婚・出産で退職した。その後、自宅でパン教室などを開いていたが、次第に生徒も増え大きくなったので、店を開くことにした。最初は予約を受けた分だけ製造する受注生産から始めた。店舗は実家の近くの物件をリノベーションして使っている。

店舗開業時は、設備等にお金がかかるので、地元の信用金庫から融資を受けた。商工会議所の経営指導員にも相談して、マル経資金³も借りている。寺田氏の紹介ということもあって、商工会議所や金融機関からはよくしてもらっている。開業4年目だが、今もコトリスラボに来て、女性経営者同士の情報交換やイベント開催に参加している。事業拡大に伴い、親身になってくれる税理士の紹介も寺田氏から受け、顧問に入ってもらった。

開業にあたって、家族には相談しなかった。実家の両親が母親である自分が外に働きに出ることに理解がないため。嫁の立場でもなかなか外に働きに出るのは難しい。夜、仕込みのために店に行きたくてもいけない。子供が病気になったときは、おばあちゃんにみてもらっている。近々、店舗の隣にスペースを借りて、イートインコーナーとキッズスペースを作る予定である。子供は朝6時に店に連れて行って、作業の後、保育園に連れて行っているが、作業場に子供がいると危ないので遊ばせる場所を作る。

<ライター 遠藤陽子さん>

大学卒業後、大阪のメーカーで広報を担当していたが、結婚を機に実家のある三島市に移り住んだ。産後復職した頃に参加したママサークルのワークショップに寺田氏がゲストで来ていたことが縁で、広報の仕事がしたいと寺田氏に伝えた。1週間後に寺田氏から連絡が来て、地元の道の駅内の店舗のプレスリリース資料の作成を頼まれた。これまで、ビズホープからの依頼で4件のプレスリリース資料を作成した。

フリーランスで働きたいと強く思っていたわけではない。ビズホープから依頼される仕事の他に、企画会社で雑誌記事の制作やイベント運営などの仕事も時給制でおこなっている。事務所に午前9時から午後4時半までいて、会社がとってきた仕事を都合がつく人がやるという仕組みである。この会社も女性の活用を主眼としていて、在宅勤務も可能であ

³ 小規模事業者経営改善資金融資制度のこと。最近1年以上事業を行っている者で、商工会議所等の経営・金融に関する指導を6か月以上受けて、経営改善に努めている企業に対して、政府系金融機関から低利、無担保・無保証で2,000万円まで融資を受けられる制度。

る。

かなり収入を得たい人は自営業の開業届をだしてしっかりやると思うが、自分は自分の能力に合った仕事を今の環境に合わせてやらせてもらっている。フリーランスとしては保障がないので不安定であるが、企画会社は時給制なので、併せて収入の安定化を図っている。フリーでやっているライター業は、自分で金額を決めて見積もりを出すのが、相手の要求に自分のスキルレベルが合致しているか、常に気にしている。以前の仕事で書いたリリース資料やカタログ、パンフレットなどの印刷物などを見せて、レベルを判断してもらっている。寺田氏のような人が間に入ってくると、一人で動くより仕事やしやす。今、企業からのウェブサイトの制作や会社案内パンフレットをディレクターとしてマネジメントしている。質の良いものを作りたいので価格は高めにしているが、安く作っている会社もあるので、顧客に十分説明して理解してもらわないと納得してもらえない。

今、1歳と4歳の子供がいる。自分の両親も夫の両親も近くに住んでいるので、助けてもらっているので仕事ができる。自営業として働き続けることにはこだわらない。子供が中学生くらいになったら、どこかに勤務することも考えている。自営業としてやっていくには、年間の目標売上高を決めて、それに向けてしっかりやらなくてはと思う。

自分も出産直後はもう仕事ができないのではと感じ、できるだけアンテナを張ってママ向けの復職セミナーに意識的に参加した。顔見知りの人が声をかけて引っ張り出すのも大事だと思う。子連れで来られて同じような境遇の人がいるコトリスラボのような環境が大事だと思う。チームで仕事をする、客観的な視点が入るので、自分の専門分野以外のところも気づきがある。いろいろな立場の人の意見によって、よりよいものが出てくる。これがやりがいがあって楽しい。バックに大勢の人がいるということで、力をもらえるしやりがいもある。

<イラストレーター 小島智秋さん>

看板屋に勤務していたが、出産後に退職し、自宅でデザイナー兼イラストレーターの仕事を始めた。同じようにデザイナーをしている高校時代の友人が、寺田氏を紹介してくれた。住んでいる富士市は製造業が多く、男性中心の土地柄である。専業主婦でパートに出ている人が多い。女性起業家は少ないし、公的な支援も起業時のみで、そのあとのフォローがない。女性起業家同士の交流も少ない。同じ商工会議所でも、三島と違って富士市は市内の女性起業家にあまり関心がなく、主に既存の地元企業を支援している。

子供は2人いるが、保育園も勤務者の子供が優先で、自宅で仕事をしていると入りづらい。ビズホープの紹介で、カメラマン、ライターなどの方と一緒に三島市の観光案内所のリーフレット制作や多数のものづくり企業の企画からロゴマーク、チラシデザインなど多岐に渡る仕事をした。ビズホープでコーディネート、ディレクションしてくれるので、仕事はしやすい。子連れで企業に営業に行くこともできないので、特に営業活動はしていないが、子育て漫画をウェブ上で公開していて、それを見て仕事を依頼してくる東京の企業もある。

株式会社ビズホープの寺田氏が行っている女性起業家支援の特徴は、自社および支援する女性起業家やクリエイターの活動実績を広報活動によって「見える化」している点である。メディアに取り上げられることにより、地域の行政や団体、企業に評価され、女性起業家やクリエイターにさらに仕事が入ってくる。

コトリスラボの会員になってビズホープとコラボレーションする女性クリエイターや、これまで支援してきた女性起業家は、これまでのキャリアの中ですでにスキルを獲得している者であり、子育てや家事を負担しながらも「働きたい」という気持ちを持っている女性たちである。そのため、起業への動機付けやスキルの獲得といったゼロからの支援を行う必要はない。ただ、起業時および起業後の継続的なサポートを行っていく仕組みづくりはすばらしい。特に行政、地元の商工会議所、中小企業と良好な関係を築き、地域活性化や企業の発展に寄与しつつ、女性起業家やクリエイターの事業実現や発展も実現している。まさに winwinwin の関係を作り上げている。

このような活動がさらに一般市民にも浸透していけば、女性起業家やクリエイターたちに対する家族、友人の理解も進み、家族等のサポートも受けやすくなるだろう。広報活動に注力し、地域社会に根差した活動によって、地域の女性全体の起業への関心、動機付けが高まることも期待できる。

2 株式会社ワタラクシア 伊藤順子氏⁴

○インタビュー調査の概要

調査実施日時：2018年2月13日 10:30～12:30

インタビュイー：株式会社ワタラクシア 代表取締役 伊藤順子氏

インタビュアー：村上明子（北海道大学大学院 研究員）

韓載香（北海道大学経済学研究院 准教授）

2.1 企業概要

設立 2015年12月

所在地 北海道札幌市

主な事業

- ・起業女性向けセミナー、イベント開催
- ・キャリアアドバイス
- ・web活用コンサルティング、制作、サポート
- ・SNSを活用した消費者参加型webコミュニティ構築・運営

2.2 起業までのキャリア

伊藤氏は、大学卒業後、東京にある建築材の専門商社の財務で正社員として1年半弱働いていたが、体調を崩して退職した。ポツポツとアルバイトをしたりしていたが、仕事を辞めてから岩手に帰り、大学時代から付き合っていた人と結婚して、夫の実家のある北海道・札幌に来た。

専門商社を退職してからの20代は、「引きこもり」状態だったという。その時、司法書士の試験を受けようと勉強したが、受からなかった。行政書士の試験が司法書士の試験科目と重なっている部分があったため、受けてみようと思い、合格することができた。

⁴ 株式会社ワタラクシアの事例は、村上氏と韓氏による現地インタビュー調査の結果および、経済産業省・第1回女性起業家支援コンテストにおける伊藤順子氏のプレゼンテーションおよび同資料に基づき、鹿住が執筆した。村上氏、韓氏には調査へのご協力に感謝申し上げます。

2.3 起業経緯

最初は2012年3月に「伊藤順子行政書士事務所」という個人事業主からスタートして、その中で起業を目指す女性向けセミナーの「なでしこスクール」を2014年の1月から始めた。伊藤氏はどうしても個人事業だと動きにくいので株式会社化したいと思い、なでしこスクールを中心にした仕事をおこなう株式会社ワタラクシアを、2015年12月に設立した。行政書士事務所は今も同時並行でやっている。

起業の経緯は、まず行政書士の資格が取れたので、これは独立開業する資格らしいのでとりあえずやってみようと思って開業した。最初は、自宅の賃貸マンションの一室を事務所使用の許可を取って開業した。行政書士の開業はそれほど資金はいらない。自宅なのでパソコン、周辺機器などと、あとは登録費用だけで済んだ。登録費用は少し高かったが、それを合わせても40万円ちょっとだったので、自分の手持ち資金でなんとかした。その時、相談は誰にもしていない。夫には事後報告した。

最初は外に働きに出ようと思っていたが、待機児童問題で保育園に入れなかった。伊藤氏の母の実家は商売をしていたが、身近に起業している人がいなかったため、起業は未知の世界だったようだ。知らなかったからこそ思い切って動けて、北海道行政書士会が開催している新人サポート研修に積極的に顔を出し、まずは同業者との繋がりを広げた。

最初は一行政書士として仕事を始めたが、行政書士の仕事は幅が広くて、最初は民事の離婚相談とか相続相談とか遺言などの案件を扱っていたそうだが、伊藤氏にとっては非常につまらないものだった。しかもいろいろな人から仕事をもらう手段として行政書士の集まりに行くと、ほとんどが男性だった。「夜、お酒を飲んでお仕事を貰うんだよ」という感じで、伊藤氏は子供がいて夜は外出できないため「私はそんな仕事の取り方を絶対にしない」と決心したが、どうしていいか分からなかったという。

当時は上の子供を連れて歩いていたが、子供を連れていける場となると、だいたい同じように子供を連れてあるママさんが行けそうなところになる。そこで主要なリーダーみたいな、グループを主催している人たちと出会い、同時に自分でも会を主催して、それが「北海道ママさん行政書士の会」の設立につながり、それを通して、行政書士の仕事というよりも、お菓子作りやイベント、司会など、自分が好きな仕事をしてきた。行政書士の仕事と関係ない仕事から始めたことで、最初はママさんのつながり、そこから派生していったいろいろな女性とつながっていった。「子供を連れて仕事ってどうするの」とか「自分で仕事を始めるにはどうするの」といった質問や相談を受けるようになり、自然と起業の方

に目が向いていった。

伊藤氏が女性の起業支援を始めたきっかけ、キーマンは、札幌市男女共同参画センターの菅原さんという方で、メンター的な存在である。ちょうど札幌市で女性の起業に力を入れようという動きがあって、女性のためのコワーキングスペースの「リラコワ」を立ち上げることになり、その時に「手伝ってまないか」という話があった。そのときに菅原さんと話をしていくうちに、女性向けの起業スクールの話になり、なでしこスクールの立ち上げを手伝ってもらうに至った。

自分自身が独立開業を経験した起業家という立場と行政書士という2つの立場を活用して、伊藤氏は「なでしこスクール」を立ち上げることになり、2014年の1月からスタートし、4月から起業コースの1期を立ち上げた。最初はこじんまり始めて、人の役に立てればいいというところからやっている。最初は全然収益がなかった。高いお金をもらうことが出来なかったし、お金換算をしていたら時給何十円みたいな仕事をしていた。それによって宣伝効果はあって、スクールのことが広まっていくことで別の仕事をいただくこともあった。

2.4 起業時の課題

収益化が一番の悩みである。現在の事務所を契約したのは2014年の1月頃だった。下の子の妊娠がわかったのが2013年の暮れで、その時はまだ自宅が事務所だったが、子供の面倒を見られるようにということでここを選んだ。ベビーベッドを用意して、収益的なところよりも「何とかなる」としか思っていなかった。

産後、仕事を休んでいた時期は人に事務所を貸したりして、なんとかしのいだ。事業を自分の手から離して収益化を図るということも、その時に感覚が掴めたところもある。その時その時に壁がきて、その時々に対応を考えるというイメージだ。

妊娠中に、とにかく会社を作りたいと思ったそう。ロゴを作って、収益事業の内容などは完全には決まっていなかったが、伊藤氏は、今になってやっと会社の事業の全体像が見えるようになったという。夢中で走ってきた感じがあって、割と行き当たりばったりだったが、事業規模は小さく、借金をしていただけではないからやってこられた。一般的に女性はリスクが怖いし、急いで成長することがいいとは思っていない。ハイリスクを負っていないからこそ、これまでやってこられたと感じている。

伊藤氏は、収益化までの期間を計画したり、会社を作った時に事業計画をきっちり立て

ていなかった。実際、設備投資も特になく、書類作成自体は行政書士として簡単にできし、設立費用も何十万というわけでもなく、行政書士事務所としてやっていたので最初はそんなに負担ではなかった。

株式会社と行政書士事務所に分けたことによって、行政書士事務所は完全に書類仕事、それ以外は全て株式会社の業務と分割するようにした。行政書士事務所はそんなに売り上げをあげなくてもよい。株式会社ワタラクシアの方は、なでしこスクール単体だけでは収益はそれほど大きくないので、なでしこスクールを修了した個人事業主の方のコンサルティング、web 事業部のホームページ制作の仕事が大きな比重を占めている。あとはネイルサロンの運営で、ここはまだ始めたばかりで収益はあまりあげていない。女性が挑戦する場を提供するようにしている。

2.5 現在の業務

株式会社ワタラクシアの現在の業務は、起業を目指す女性向けのセミナーである「なでしこスクール」および関連イベントの開催、なでしこスクールの修了者や個人事業主向けのコンサルティング業務、web 制作や SNS を活用したプロモーションのコンサルティング、キャリアアドバイス、女性起業家向けのチャレンジショップ「ワタシカフェ」の運営である。同じくネイルサロンの開業を目指す女性のために、オフィスの一部を貸している。



図6 なでしこスクールの様子



図7 株式会社ワタラクシアのオフィスと伊藤順子氏

「なでしこスクール」起業コースは、1期につき最大でも6人までしか受講生を取らない。今まで受講した人は60数人になる。そのうち半数は起業している。起業の定義は難しいが、伊藤氏にとっての定義は開業届を出すことよりも、「職業欄に堂々と『自営業』とか『〇〇教室主催』と書ける」ことである。女性の場合、開業届を出してパートを雇っていたとしても、自分は起業家ではないと考える人が多いので、起業の定義をそのようにした。これまで、なでしこスクールを修了して起業してやめた人は1人だけである。大きな冒険はしないので、ちょっと休んだり緩やかな仕事ぶりになったりするけれども、仕事を続けている人がほとんどである。

なでしこスクール起業コースは、受講生一人一人が自分なりの起業のための収支計画・事業計画を立てられるような内容になっている。社名の由来である「わたしらしくはたらくしあわせ」を実現する起業にしてほしいので、商品があって、売る戦略があって、事業計画を立てればよいということではなくて、そもそも扱う商品に愛があるか、自分がその商品を本当に好きかということが重要である。受講生には、どうしてもこれをやりたいという思いを持って欲しいので、自分の人生・価値観に気づく、振り返る、というところから始めるようにしているそうだ。

自分の関心の持ち方、好きな分野で起こっていることや困難などを探して、そこから起業のネタを探し、顧客や提供方法などを考えて、最後は計画書にまとめる。すぐに起業する人ばかりではない。例えば資金を集めるために、会社員だったらもう少し働いてお金を貯めることもある。講座の実施期間はこれまで2カ月で全5回だったが、きつい感じもし

ていたので、次の14期からは4カ月で全5回に変更する。基本的に月1回の授業にして、あとは実践してアウトプットしてもらうように、実践重視型にカリキュラムを見直す予定である。基本的に、講師は伊藤氏が担当している。

なでしこスクールの顧客ターゲットは、既存の創業支援機関には怖くて行けない女性や、小さく始めるので融資も不要で支援機関に相談に行く必要がない女性である。顧客開拓は、無料のメールマガジンや伊藤氏のブログで起業の基礎知識を提供したり、イベントを開催して関心を持ってもらっている。

ただ、スクールを修了したらすぐに起業できる人は少ない。修了後は女性起業家コミュニティ「なでし子の会」で先輩起業家や同期の人と交流を持つ機会を提供している。さらに、必要に応じて札幌市の女性起業家のための相談窓口やよろず支援拠点、信用金庫なども紹介し、起業につながるステップアップができるよう支援している。実際に起業する際には、行政書士として法人設立書類や契約書類等の作成も請負っている。起業後もSNSを活用したプロモーションのアドバイスやweb制作、サポートといったサービスを提供することができる。

2.6 家族のサポート

伊藤氏の夫は、病気で家にいたが、最初は何も手伝ってくれなかった。第二子出産で、仕事と家事、育児のすべてを伊藤氏が負担することに限界を感じ、夫にも家事や仕事を分担してもらうことになった。最初はレシートの整理から始めて、今ではホームページも作製できるようになった。そのうち、伊藤氏の仕事の内容も理解してもらえるようになり、夫が自ら必要性を感じて家事をやってくれるようになった。

また子供が熱を出したりしたときは、少し離れた市に住んでいる夫の母に来てもらって面倒を見てもらっている。実家の両親には、facebookで仕事の内容を見てもらっており、精神的にサポートしてくれる。

2.7 女性の起業支援における気づき

伊藤氏は、漠然と起業に関心を持っている段階から起業を実現するまで、起業家本人に寄り添って時間をかけて成長段階に合わせた提案・アドバイスを行っている。以下に実際に伊藤氏が支援した女性起業家の事例を示す。

<S.N.さんの事例>

S.N.さんは、食関係の分野で何か始めたいと考えていたが、飲食店勤務の経験もなく、起業の知識や情報も不足し、飲食店や起業に関する人脈もなかった。飲食店を開業するための資金も不足している。何から始めたらいいのか全く分からないという状態で、メンタルの維持が課題だった。この段階では、なでしこスクールから発信しているメルマガやブログ等を読んで、起業の基礎知識や情報を得た。

一人では人脈の形成や資金計画、事業計画の作成は難しいと感じ、なでしこスクールで起業の知識や人脈、事業計画策定方法を学んだ。さらに伊藤氏は、女性専用コワーキングスペース「リラコワ」や女性起業家支援をおこなっている札幌市の窓口で紹介し、資金調達の相談のため金融機関にも紹介した。

お総菜屋さんを始めたいという具体的な目標ができたが、実際に提供のお惣菜の味の評価や原価計算、仕入れ、テストマーケティングをおこなうにあたって行き詰ってしまった。そこで伊藤氏は、自社で運営しているチャレンジショップ「ワタシカフェ」で食事メニューの提供をおこなえるようにし、開発したメニューの評価や、店舗運営に必要な原価計算、仕入れなどの業務を経験してもらい、事業化をより確実なものにしている。

S.N.さんの次の目標は自分の店舗を持つことで、実現に向けて着実に前進している。

伊藤氏が女性起業家支援のポイントとして考えていることは、女性の場合、漠然と何かやりたいと考えている段階から起業という形で実現するまでに時間がかかるため、ずっと寄り添いつつも自立できるよう、成長段階に応じた提案やアドバイスを徹底することである。特に女性は自分のことを控えめに捉える傾向がある。自信がない。既存の創業支援機関には、男性の相談員に自分の想いやアイデアを理解してもらえないのではないかと恐れている。なので、伊藤氏は女性起業家の想いを何があっても否定せず、どうやったらそれが叶えられるのかということのみにフォーカスして伴走するように支援するという。

女性が女性の起業を支援するのは、女性の体調や気持ちの波を理解し考慮してコンサルティングすることが必要だから。女性も家庭を持っているか、一人かによって起業に対する考え方や事情が異なるが、リスクを取らず、小さく少しずつ始めようとする女性に、時間がかかっても寄り添い続けるのは、男性コンサルタントでは難しいかもしれない。

女性起業家に長期間伴走して支援を続ける一方、伊藤氏は女性起業家が自ら適切な相談先がどこにあるのか知ることができるよう、さまざまな支援機関につなぐことも必要だと

考えている。女性起業家の中には、自信がなくて支援機関に相談に行けない人もいるし、どこにどのような支援機関があるのかも知らない。そのような女性起業家を支援する場合、伊藤氏一人の考えを聞くのではなく、違った角度からのアドバイスも得てほしいと考え、札幌市の相談窓口や札幌市男女共同参画センター、中小企業の経営相談を行うよろず支援拠点、金融機関などを紹介している。例えば販路開拓が必要な段階の起業家なら、銀行の顧客マッチング機能を活用するとか、商工会議所の主催する商談会に参加することをアドバイスしている。

一人一人、キャリアもスキルも、起業への想いも家庭の事情も異なる女性起業家に対する支援は、マニュアル化できるものではなく、臨機応変に個別対応しなくてはならない。その意味で、人事異動のある行政の方は、ノウハウが引き継がれず、また属人的な仕事でもあるので、対応が難しいと考える。むしろ、入賞すれば認知度アップに役立つビジネスコンテストの運営や、女性向けコワーキングスペースの設置運営費用の補助とか、場を作ったり後押ししたりする政策が役立つと考えられる。

3 またたび企画株式会社 池田範子氏

○インタビュー調査の概要

調査実施日時：2018年2月21日 14:00～15:30

インタビュー：またたび企画株式会社 代表取締役 池田範子氏

インタビュアー：鹿住倫世

3.1 企業概要

従業員数 2名

設立 2010年8月

所在地 東京都品川区

主な事業

- ・女性起業家向けホームページ作成、ウェブ集客セミナー開催
- ・お教室開業支援
- ・女性の起業に役立つ情報発信
- ・中小企業、小規模事業者向けの業務代行

3.2 起業までのキャリア

池田範子氏は、一橋大学卒業後、中小企業にシステムエンジニアとして就職した後、アビームコンサルティング（旧デロイトトーマツコンサルティング）に転職し、主に大企業に対する IT 導入等のコンサルタントとして、10 年間働いた。勤務していた会社は、従業員 800 人ほどの会社で、もともと外資系でその後日本資本の法人になった組織である。基本的に成果主義の会社なので、性別に関係なく仕事をするのができたが、大手メーカーから転職してきた男性管理職が多く、なんとなく女性は昇進しにくい雰囲気があり、女性のマネジャー職が少ない職場だった。

ちょうど結婚もして、海外出張や残業が多く家庭との両立をしていくのは難しいと感じ、次に何をするか決めずに退職した。

3.3 起業経緯

退職後、漠然と起業を考えたものの、これまでチームでのコンサルティングの経験がなく、個人でやっていくにはどのような分野で起業すべきか、基本方針も決まっていなかった。そこでキャリアのやり直しを決意し、まず民間企業が運営している女性向けの起業塾（経澤香保子さんのトレンダーズ女性起業塾）に入塾してビジネスアイデアを練り直し、また職業訓練校に入学してウェブサイト制作の技術を獲得した。

こうした準備期間を経て、池田氏は 2011 年に企業からウェブサイト制作を請け負うまたたび企画株式会社を設立した。最初の顧客は、知り合いの女性起業家の会社のウェブサイト制作であった。しかし、顧客から求められる品質と提供価格の差に悩み、またウェブサイト制作の際に外注しているフリーランスワーカー等提携先とのトラブルも発生し、苦勞した。どうやったら顧客に適切価格で価値のあるウェブサイトを提供できるか、試行錯誤を繰り返した。

池田氏は、仕事を続けるうち、日本のウェブサイト制作の問題点に気づく。例えば、顧客である中小企業や小規模企業は、社内に IT 分野に詳しい社員がおらず、知識がないため、納品されたウェブサイトの品質の悪さを評価できない。制作会社のほうも、顧客の起業段階によってはまだ不要と思われるような過剰な機能をつけたサイトを制作し、1 件 50 万円～100 万円という高額な請求をしている例が多くみられる。

そこで池田氏は、自社の顧客ターゲットを絞り込み、小規模事業者の多い女性起業家に対して、ウェブサイト制作方法を教える 1 日セミナーや、SNS 活用による集客方法を教え

るセミナーを開始した。このセミナーに参加していただくことで、女性起業家のウェブ活用技術を向上させ、ウェブ集客にかかるコストを削減してもらい、効果的・効率的に集客していただくことを目的にしている。

こうしたセミナーに参加してくださる女性起業家を見ていると、多くの場合、自宅やカフェで「お教室」や「ネイルサロン」、「各種カウンセリング」などの分野で小さく起業する人が多いことに気づいた。そこで、こうした小規模の起業を行う女性起業家に特化したサービスである MYST（ミスト）を始めた。これは、料理教室やフラワーアレンジメント教室、アクセサリ制作教室などの「お教室」の開業を目指す女性向けに、カウンセリングと少人数のセミナーによる開業支援事業である。例えば、開業を迷っている女性に対するカウンセリングや、事業運営の悩みに対応するカウンセリング、集客やウェブの活用、経理・税金に関するセミナーの開催を行っている。

3.4 現在の業務

現在、またたび企画の収益は、ウェブサイト制作事業が 20%、セミナー事業が 80%という構成になっている。

池田氏は、自社の特徴をアピールし、さらなる集客につなげるため、5年間続けたブログをもとに『お教室のつくり方』という本を出版した。これによって、新しい顧客層の拡大が実現している。

また、事業の拡大によって従業員を雇うことになった際も、高いスキルやキャリアを持ちながら育児中でフルタイムでは働けない女性を雇用した。この際、中小企業庁の政策（スキルを持った主婦を中小企業にインターンとして派遣し、3 か月は給与が補助されるプログラム）を活用した。現在、オフィスで仕事をしている従業員は 1 名で、3 名は在宅勤務で働いている。そのほかに、外注先として仕事を依頼している在宅ワーカーもいる。

3.5 家族や周りのサポート

池田氏自身、会社を辞めて起業すると決めたとき、家族の反応はどのようなものだったのだろうか。池田氏の夫は池田氏より先に独立起業し、Skype を使ってオンラインで英語を教える事業を経営している。そのため、池田氏が独立起業するといっても、特に反対はなかった。出産時も、経営者は産休・育児休暇がないため、夫に子供を預けて産後 2 か月で仕事に復帰した。夫は仕事の融通が利きやすいので、子育てには協力してくれる。

友人や知人は会社員が多いので、池田氏が起業することに対しては「よくわからない」という反応であった。起業するとはどういうことか、想像できないといった感じだったという。

3.6 女性の起業支援における気づき

自身が起業する際は、どのような支援策があるのか全く知識がなく、特に創業支援策は活用しなかったようだ。2011年ころは、まだ女性に特化した起業・創業支援政策もほとんどなかった。商工会議所や支援機関が行う「創業セミナー」に参加しても、非常に精緻な事業計画書の作成を求められ、自分が行う小規模な事業の起業にはあまり必要のない内容だと感じたようだ。

実際、商工会議所や中小企業団体中央会、中小企業のよろず支援拠点などのアドバイザーは、家計維持を担う男性の起業家を対象にアドバイスを行ってきた。そのため、多くの女性起業家が目指すような小規模な事業（月商数万円程度）については、「それではビジネスにならない」といった否定的な対応をすることが多い。

多くの小規模事業を始める女性起業家へのカウンセリングやセミナーを実施してきた池田氏は、このような女性起業家への支援は、起業家自身の思いやアイデアを否定せず、各自の目指す起業の形を前提に、いかに思いやアイデアを実現させるかを手助けする役割が求められるという。時には、起業家自身の迷いを受け止め、起業以外の方法での実現をアドバイスすることもある。キャリアカウンセリング的な役割も求められるのである。

池田氏は、日本の女性起業家がつまずくポイントとして、「集客」「ITシステム」「経理」の3点を挙げている。集客のためのウェブやSNSの活用、その中で自社の事業をいかに顧客に伝わるように表現するか、そのためにはスマートフォンではなくパソコンを使いこなすスキルが必要である。また、多くの女性起業家は、売上や経費の管理をおろそかにしており、自社の収益や利益を把握していないケースが多い。そこで今後は、経理の基礎知識とともに、経理ソフトなどの活用方法を教えるセミナーを開催していく予定である。同時に、企業の領収書をこうした経理ソフトに打ち込むサービスも、在宅の従業員を活用して実施していく予定である。

おわりに

本編で取り上げた3人の女性起業家は、自身の起業経験や家事・育児と仕事との両立経験に基づき、女性の起業における課題やそれらへの対応策をよく理解したうえで女性起業家支援を行っている。同時に、自分以外の女性起業家を冷静に分析する目も持っており、自社のクライアントとしてニーズに合ったサービスを開発している。

女性起業家といっても、家庭の有無、子供の有無、職業経験、家族のサポートの状況など、個別に事情が異なる。また女性に多い性格として、リスクを好まず、事業を急拡大させることには消極的である。自分に対する自信もない。子連れで出かけられる、ビジネスや仕事に関するセミナーなども限られる。こうしたことを前提に、漠然とした起業意欲しか持っていない段階から、セミナー等での起業知識獲得、フィールドワークなどによる実地の市場調査や事業モデル案の企画、テストマーケティング、資金調達、開業後の仕事の確保まで、一貫した支援が重要となる。

もちろん、各女性起業家は私企業を経営するのであり、起業後まで販路開拓等を支援する必要性は低いかもしれない。しかし地域によっては、まだ女性の社長がめずらしいところもあり、継続的に受注を獲得するのは難しいところもある。

本事例3編を組み合わせると、女性起業家のセミナーによる育成、個別アドバイス、さらに顧客開拓を目的とした受注、外注の仕組みづくり、広報戦略というトータルな女性起業家支援策が見えてくる。また、インターネットやSNSが普及した現代においても、女性起業家同士の交流を促進し、安心して働ける環境である女性専用コワーキングスペースが求められていることも理解できる。女性起業家同士の交流拠点という意味でも、必要であろう。

本編は、研究資料という形でインタビュー調査の結果を中心にとりまとめたが、さらに女性起業家支援機関の支援策、他の女性起業家の事例も分析し、女性起業家支援策のベストプラクティスを提示したいと考えている。

平成30年3月22日 発行

専修大学商学研究所報

第49巻 第7号

発行所 専修大学商学研究所
〒214-8580
神奈川県川崎市多摩区東三田2-1-1

発行人 神 原 理

製 作 佐藤印刷株式会社
〒150-0001 東京都渋谷区神宮前2-10-2
TEL 03-3404-2561 FAX 03-3403-3409

Bulletin of the Research Institute of Commerce

Vol. 49 No.7

March 2018

Research Material: Cases on Women Entrepreneurs
Supporting Other Women Entrepreneurs

TOMOYO KAZUMI

Published by
The Research Institute of Commerce
Senshu University

2-1-1 Higashimita, Tama-ku, Kawasaki-shi, Kanagawa, 214-8580 Japan